

# COMÉRCIO EXTERIOR NA INDÚSTRIA FARMACÊUTICA BRASILEIRA: UMA ANÁLISE DO COMÉRCIO INTRAFIRMA E DOS VALORES MÉDIOS DOS PRODUTOS INTERCAMBIADOS

Adriana Brógio<sup>1</sup>

## RESUMO

A estabilização econômica conseguida graças ao Plano Real e a adesão ao processo de globalização econômica foram elementos importantes para as transformações pelas quais a economia brasileira passou. Esses elementos acabaram influenciando as formas de atuar das grandes empresas, que num ambiente mais competitivo buscaram se reestruturar a nível mundial. Tomando por base este cenário, este artigo tem dois objetivos principais: analisar a partir de uma amostra de empresas multinacionais com atividades no setor farmacêutico qual é o grau de concentração das operações de comércio exterior por origem de capital (comércio intrafirma) e, a partir dos valores médios dos produtos intercambiados verificar se essas empresas conseguiram agregar valor a tais produtos.

## INTRODUÇÃO

Foi a partir da década de 1930/1940, com a revolução terapêutica ocorrida nos países centrais, que a indústria farmacêutica brasileira nacional passou a sofrer uma forte pressão competitiva. Devido à obsolescência tecnológica as empresas nacionais não conseguiram acompanhar o ritmo inovativo das empresas estrangeiras.

Esse *gap* tecnológico juntamente com a posição assumida pelo governo brasileiro<sup>2</sup> ajudam a explicar a desnacionalização que ocorreu neste setor, visualizado pela compra de empresas domésticas pelas de capital estrangeiro (TACHINARDI, 1993).

A partir daí, tornou-se muito clara a dependência do Brasil com os países centrais, na medida em que são estes últimos que possuem capacidade financeira e tecnológica para o desenvolvimento de novos produtos. Neste contexto, é muito provável que as trocas de comércio exterior sejam em sua maior parte provenientes dos países de ori-

---

<sup>1</sup> Graduada em Ciências Econômicas pela UNESP - Araraquara e Tecnologia em Processamento de Dados pela FATEC - Taquaritinga-SP. Mestrado em Economia pela PUC-SP. Docente no Centro Universitário Barão de Mauá (Ribeirão Preto), Faculdade de Direito e Administração de Catanduva (Catanduva-SP), Facita (Itápolis) e Faculdade Santa Rita (Novo Horizonte).

gem de capital das empresas já com atividades no Brasil, o que acentua as relações de comércio do tipo intrafirma<sup>3</sup>.

Após essa apresentação, o tópico seguinte deste artigo faz uma breve caracterização do setor farmacêutico. Essa seção desdobra-se basicamente em duas partes. Na primeira parte, busca-se caracterizar o setor a nível mundial e num segundo momento, no Brasil.

O item 3 traz informações sobre o comportamento da indústria farmacêutica no plano mundial, bem como no Brasil nas décadas de 1980 e 1990, enfatizando a reestruturação ocorrida internacionalmente, e no plano interno as políticas de comércio exterior que influenciaram o desempenho do setor.

Finalmente, a quarta parte do trabalho descreve a metodologia adotada para o desenvolvimento da pesquisa empírica, e mostra os principais resultados alcançados de acordo com o desempenho das maiores empresas exportadoras e importadoras para os anos estudados. A fonte de informações utilizadas é a Secretaria de Comércio Exterior (SECEX). A seção busca quantificar o grau de comércio intrafirma, revelando de certa maneira a dependência (no caso das importações) que o Brasil possui com os países sede das empresas analisadas e também faz uma avaliação acerca dos valores médios dos produtos intercambiados, tentando mostrar se houve ou não aumento em tais valores.

## A INDÚSTRIA FARMACÊUTICA NO MUNDO E NO BRASIL

O setor da indústria farmacêutica apresenta algumas características muito singulares, sendo que uma das mais importantes é a que se refere ao fato de que ela é um oligopólio diferenciado. No entanto, essa definição de oligopólio pode ser aplicada no interior dos diversos mercados existentes neste setor. Na verdade, o poder de mercado é exercido no interior das inúmeras classes terapêuticas. Isto implica dizer que existem poucas empresas que disputam e controlam o mercado de antibióticos, analgésicos, hormônios e assim por diante.

---

<sup>2</sup> A partir da década de 1950, o governo brasileiro optou por uma política econômica bastante liberal em relação à participação do capital estrangeiro no processo de intenso crescimento industrial.

<sup>3</sup> Por comércio intrafirma entende-se as operações de comércio realizadas entre empresas e suas filiais e/ou filiais/filiais. Este estudo em particular faz uso da hipótese desenvolvida por Baumann. Para Baumann “*No caso de uma empresa de propriedade de cidadãos de um dado país X, se uma parcela significativa foi a ele dirigida, pode-se considerar que a maior parte dessas exportações consistiu em operações intrafirma ou em vendas a serem canalizadas através da matriz ou de sua rede de distribuição*” (BAUMANN, 1993, p. 492).

Uma outra característica importante é o fato de que se trata de um setor altamente regulado, onde a participação do Estado em geral é muito ativa, o que é explicado basicamente por dois motivos. De um lado, por tratar da produção de medicamentos que se destinam a sanar problemas relacionados à saúde das pessoas. Ao governo geralmente compete fornecer boas condições de saúde que sejam adequadas à sua população. Como em muitos países o sistema de saúde possui custos elevados, o governo deve usar de seu poder para intervir, no sentido de evitar o uso desnecessário de medicamentos e também o abuso em relação aos preços. Por outro lado, o caráter regulador do setor se sobressai devido à importância das atividades de Pesquisa e Desenvolvimento - P&D - que acaba requerendo um sistema de patentes que tem como principal objetivo proteger as empresas inovadoras. A concessão de patentes acaba portanto, concedendo um monopólio temporário às empresas que saem na frente no processo inovativo<sup>4</sup>.

Dado este caráter inovador do setor, é necessário que as empresas possuam uma boa base tecnológica a fim de que possam ter condições de competir com as demais. Assim, os gastos com P&D são vitais para atingir tal objetivo, pois através deles as empresas acabam conseguindo conquistar as parcelas instáveis do mercado.

Os elevados gastos com P&D acabam por estabelecer elevadas barreiras à entrada na indústria farmacêutica<sup>5</sup>. Somada a este tipo de barreira à entrada de cunho tecnológico, há também barreiras de cunho mercadológico, que são explicadas por altas somas em atividades de propaganda e *marketing*, que em geral, são direcionados aos profissionais que serão diretamente responsáveis pelo sucesso da nova droga: os médicos e farmacêuticos. Isto ocorre porque os produtos não devem ser escolhidos pelos pacientes e sim devem ficar sob a responsabilidade de profissionais da área.

Em geral, todos os direitos técnicos e científicos são protegidos pelo direito de propriedade – as patentes. Pelo fato das atividades de P&D necessitarem de um corpo técnico altamente especializado e qualificado, elas localizam-se nos centros industriais mais desenvolvidos, o que leva a deduzir que a distribuição geográfica das P&D concentra-se nos países de origem dessas empresas, quando não em países que possuem um nível de desenvolvimento similar ao desses países. Isso explica a especialização internacional dos laboratórios. Quando isto ocorre, cada centro fica responsável por um certo

---

<sup>4</sup> Dessa maneira, como se trata de um setor muito dinâmico que vê na introdução de novos produtos um fator de competitividade, dificilmente uma empresa ocupa uma liderança de mercado por tempo ilimitado.

<sup>5</sup> Estimativas da indústria farmacêutica mostram que para produzir, testar e comercializar uma nova droga é necessário realizar um gasto da ordem de US\$ 400 milhões (MINISTÉRIO da SAÚDE).

programa, em matéria de pesquisa básica ou aplicada, de maneira que cada um deles se liga a um programa mais amplo elaborado pela matriz (CHESNAIS, 1996).

Sendo assim, é muito comum às grandes empresas da indústria farmacêutica controlar as etapas do processo produtivo que envolvem maior conteúdo tecnológico, concentrando em suas filiais apenas atividades de formulação e comercialização de produtos. Isto principalmente nos dias atuais deixa explícito as estratégias das empresas em plano mundial. Esta característica indica o alto grau de verticalização<sup>6</sup> dessa indústria a nível mundial. Ou seja, em geral, os principais países onde se desenvolveu a indústria farmacêutica acabam sendo responsáveis por todas as etapas necessárias ao desenvolvimento de uma nova droga<sup>7</sup>. Assim, é muito comum as empresas fazerem uso de uma estratégia espacial hierarquizada de suas atividades, o que acaba por lhes permitir obter por exemplo, maior proveito do comércio intrafirma (QUEIROZ, 1993). Dessa forma, observa-se que há uma diferenciação na forma de operar das empresas de acordo com os países em que elas operam. Geralmente, em países desenvolvidos as empresas atuam em todos os estágios, ao passo que nos países periféricos, elas ficam limitadas aos dois últimos estágios.

No Brasil, a fragilidade das empresas de origem nacional é muito visível. Embora elas se encontrem presentes em número bem mais elevado que as empresas cujo capital é estrangeiro, ou seja, em torno de 80% das empresas farmacêuticas, elas respondem por pouco menos que 20% do mercado. Sem contar com o fato de que as maiores empresas nacionais são responsáveis por vendas que ficam muito aquém das realizadas pelas empresas cujo capital é estrangeiro. Isto mostra de certa forma, a incapacidade delas poderem investir maciçamente em atividades de P&D como as de origem em países avançados.

---

<sup>6</sup> O termo grau de verticalização é empregado no texto como sinônimo de integração vertical. A verticalização implica que uma empresa pode atuar em mais de um processo produtivo, ou seja, em processos produtivos complementares. Ocorre quando a empresa controla desde a produção de matérias-primas até a concepção final do produto.

<sup>7</sup> Basicamente são quatro os principais estágios para o desenvolvimento de um novo produto neste setor. O primeiro estágio corresponde ao desenvolvimento das atividades de P&D de novos princípios ativos (os fármacos). Essa etapa é a mais cara de todo o processo, pois exige a presença de um corpo técnico altamente qualificado. O segundo estágio é aquele onde se dá o estabelecimento da produção industrial de fármacos. Este estágio embora envolva gastos bem menores, também necessita de capacitação tecnológica. Abaixo deste estágio ocorre a produção de especialidades farmacêuticas, os medicamentos, definindo a apresentação dos princípios ativos. É nele onde ocorrem a trituração, mistura, dissolução, compactação sem modificação de suas características químicas. Finalmente, no último estágio ocorre o *marketing* e a comercialização das especialidades. Para maiores detalhes de como funciona cada um desses quatro estágios veja (QUEIROZ, 1993) e (TACHINARD, 1993).

Além disso, as empresas farmacêuticas no Brasil são marcadas por um baixo nível de integração vertical. Isto ocorre pelo fato das grandes empresas manterem centralizadas nos seus países de origem o segmento produtor de insumos, o que faz com que haja uma forte dependência das importações provenientes desses países. Essas empresas tiveram desde o início de sua implantação no país a estratégia de importar insumos acabados e realizarem no país apenas uma etapa tecnológica – a formulação de medicamentos. Isto evidencia o fato de que desde o seu princípio criou-se um obstáculo à produção de farmoquímicos e demais produtos da química fina.

#### A SITUAÇÃO DA INDÚSTRIA FARMACÊUTICA BRASILEIRA NA DÉCADA DE 1980 E 1990

Muitas foram as mudanças ocorridas com a indústria farmacêutica nas décadas de 1980 e 1990. No plano internacional, ocorreu uma considerável reestruturação produtiva marcada sobretudo por um grande movimento de fusões e aquisições. Como as maiores empresas do mundo encontram-se presentes no Brasil, isto acabou trazendo reflexos sobre o comportamento de cada uma delas dentro do país.

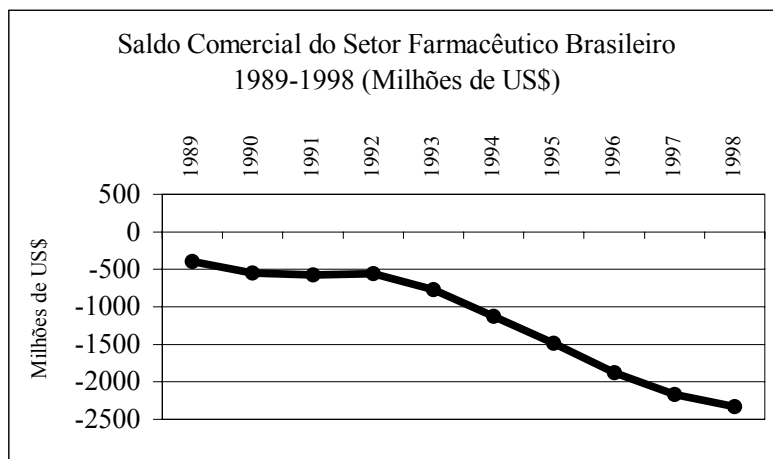
Internamente, houve uma mudança de rumo da década de 1980 para a de 1990. Durante a década de 1980, foram tomadas uma série de medidas governamentais que tiveram como objetivo ampliar a produção nacional de produtos farmoquímicos. Neste sentido, ganhou destaque a Portaria nº 4, de 3 de outubro de 1984, onde o Ministério da Saúde juntamente com o Ministério da Indústria e Comércio regulamentaram a concessão de autorização para a produção de matérias-primas, insumos farmacêuticos e aditivos para a fabricação de medicamentos. Essa medida foi importante pois acabou garantindo uma “virtual” reserva de mercado, pois proibia a importação de fármacos que eram fabricados internamente.

É claro que esta medida não foi aceita pelas grandes empresas multinacionais, que desejavam continuar comprando de suas matrizes. No entanto, de nada valeram as reclamações pois a Portaria continuou valendo. Há no entanto que se abrir um parêntese sobre este ponto. Embora, a Portaria autorizasse a produção de matérias-primas, insumos farmacêuticos no país, o Brasil continuava importando muitos desses insumos dos países centrais, o que demonstra a forte ligação existente entre as empresas multinacionais do setor e as suas matrizes (veja seção 4.2).

Houve uma guinada de política da década de 1980 para a de 1990. Se por um lado, a década de 1980 trouxe avanços no sentido de produzir fármacos no país, por

outro, a década de 1990 foi marcada por importantes mudanças institucionais que foram em direção contrária às estabelecidas até então. No governo Collor, extinguiu-se o Anexo C da CACEX, na qual eram incluídos os produtos beneficiados pela Portaria nº 4, e a rápida diminuição das tarifas de importação, indicando que o governo não adotava mais a postura de favorecer a produção interna de matérias-primas farmacêuticas.

Gráfico 1



Fonte: FUNCEX.

Somado a isto, não se pode deixar de mencionar que as mudanças que ocorreram na economia brasileira face à reforma comercial (abertura) e a desregulamentação da economia levaram as empresas a adotarem estratégias para conseguirem se adaptar ao novo contexto econômico. Dessa forma, muitas empresas que até então, haviam investido na produção de insumos passaram a importá-los contribuindo para o aumento do déficit comercial do setor (veja gráfico 1).

O caráter deficitário do setor também está ligado ao fato das empresas com atividades no país, sejam elas de capital nacional mas sobretudo, as de capital estrangeiro operarem apenas nas duas últimas etapas do processo produtivo (estágios 3 e 4, citados na nota de rodapé nº 4). Isso acaba corroborando o baixo nível de integração vertical do setor no país e a sua dependência frente aos produtos provenientes do mercado internacional.

Esses saldos comerciais negativos são reflexos da opção feita pelas empresas do setor com atividades no país. A opção pela importação de matérias-primas acaba sendo realizada por duas razões principais, conforme mostra Tachinardi em trecho de seu livro.

“1) economias de escala na elaboração centralizada de seus fármacos, o que permite a utilização de padrões homogêneos de controle e qualidade. 2) os preços de transferência pagos pelas importações de matérias-primas feitas pelas subsidiárias diretamente da casa matriz (CEPAL/Onudi, 1987, p. 68)” (TACHINARDI, 1993, p.167).

Não se pode deixar de mencionar que com a abertura comercial juntamente com a sobrevalorização cambial realizada com a implementação do Plano Real, acelerou-se ainda mais a entrada de produtos importados no país. Esse crescimento dos déficits comerciais acabam mostrando a fragilidade competitiva que o país tem nesse setor.

Agora que se tem uma contextualização da situação macroeconômica partir-se-á para o desenvolvimento da pesquisa empírica propriamente dita, visando mensurar de forma aproximada o comércio intrafirma existente no setor. Para tal, inicialmente são citados os procedimentos metodológicos e depois a apresentação e interpretação dos dados coletados.

## ANÁLISE EMPÍRICA

### 1. Metodologia

A análise empírica busca analisar através de uma amostra de empresas de capital estrangeiro com atividades na indústria farmacêutica brasileira como evoluíram as relações de comércio exterior (através das operações de importações e exportações) com os seus países de origem de capital. Além disso, busca-se também fazer uma análise a partir da pauta de produtos importados e exportados se houve aumento no valor médio dos produtos exportados.

A análise está baseada nos dados de comércio exterior fornecidos pela SECEX (Secretaria de Comércio Exterior). Os dados contêm informações referentes ao valor em dólares das importações e exportações brasileiras nos anos de 1989 e 1997. A base de dados foi extraída a partir das cem maiores empresas importadoras e exportadoras dos dois anos em questão, totalizando 400 empresas. Da interseção dessas 400 empresas chegou-se a uma amostra composta por 246 empresas que foram classificadas segundo a origem de capital de sua empresa matriz, através de consultas realizadas junto ao GUIA INTERINVEST e Internet<sup>8</sup>.

---

<sup>8</sup> Todo o trabalho de classificação das empresas por origem de capital foi fruto de um trabalho em equipe realizado pelo GEEIN (Grupo de Estudos em Economia Industrial) da UNESP (Universidade Estadual Paulista, Campus Araraquara-SP), sob a coordenação do Professor Dr. João Furtado.

A amostra de empresas com atividades no setor farmacêutico, objeto de estudo da análise empírica, foi retirada desta amostra composta por 246 empresas<sup>9</sup>. Selecionouse a partir daí as maiores empresas importadoras e exportadoras com atividades na indústria farmacêutica, chegando-se a uma amostra de 14 empresas. Coincidentemente sete dessas empresas são de origem norte-americana e as outras sete são de origem europeia (onde uma delas é de origem alemã, outra do Reino Unido e as demais de origem suíça).

## 2. Análise do comércio intrafirma

O comércio intrafirma ainda é um tema muito pouco explorado na literatura sobre comércio internacional. Isto pode ser explicado por um lado, basicamente por se tratar de um fenômeno recente e por outro, devido à dificuldade de encontrar dados disponíveis ao nível de empresa, o que impossibilita a análise exata deste tipo de comércio.

Por comércio intrafirma entende-se o conjunto de relações (comerciais, financeiras, produtivas etc) estabelecidas entre empresas (matriz-filial, filial-filial). Neste trabalho, em particular, são identificadas as relações de comércio exterior (importações e exportações) realizadas entre as empresas.

A presença do comércio intrafirma apresenta de forma bastante clara as estratégias internas que as empresas “desenham” a nível global, mostrando pelo menos por um período que este tipo de comércio se sobrepõe às decisões de política econômica realizadas pelos governos, conforme citado no trecho a seguir.

“A lista de efeitos (do comércio intrafirma) é ampla, mas certamente inclui a transferência de preços e as conseqüentes dificuldades a serem enfrentadas pelas autoridades aduaneiras, além da menor sensibilidade dos fluxos de comércio às variações nos preços relativos (como desvalorizações da taxa de câmbio) já que as decisões seriam tomadas a partir das estratégias internas da empresa (...)” (BAUMANN, 1993, p. 488).

Para realizar uma avaliação aproximada do coeficiente de comércio intrafirma<sup>10</sup> este estudo lança mão de uma hipótese desenvolvida por Baumann, que pela literatura sobre este assunto aparece como um dos poucos economistas que estudaram direta-

---

<sup>9</sup> As 246 empresas atuam nos mais diversos setores: Muitas delas são do setor automobilístico, alimentício, agroalimentar, químico, eletroeletrônico entre outras.

<sup>10</sup> O termo coeficiente de comércio intrafirma será utilizado a partir de agora para mensurar o quanto das operações de importações e/ou exportações são realizadas (tem como origem e destino, respectivamente) o país de origem de capital dessas empresas.



mente o tema<sup>11</sup>. Baumann adota a hipótese de que quando uma empresa destina uma parte significativa de suas exportações para o país de origem de capital dessa empresa, pode-se considerar que a maior parte dessas exportações consiste em operações intrafirma, ou mesmo em vendas que são canalizadas pela matriz ou de sua rede de distribuição.

É importante observar que de acordo com esta hipótese o comércio intrafirma não fica restrito a apenas as relações que se dão entre a matriz e a filial, mas também engloba as operações existentes entre filiais-filiais, o que traz implícita a idéia de grupo econômico<sup>12</sup>.

Baumann privilegiou a análise do comércio intrafirma apenas para as operações de exportações, não testando a sua hipótese para as importações. Este artigo estende a análise também para o caso das importações. O critério utilizado para analisar o comércio intrafirma para as importações é o mesmo utilizado para a análise das exportações. Essa *proxy* indica que se grande parte das importações das empresas com atividades no Brasil forem provenientes dos países de origem das mesmas isto será considerado como operações do tipo intrafirma.

Dada as próprias características da indústria farmacêutica no Brasil, é bem possível que esta hipótese, embora não testada por Baumann, possa ser válida sobretudo para as operações de importações, uma vez que é bastante pronunciada a dependência das empresas brasileiras que atuam no setor com as outras empresas do grupo (matrizes e subsidiárias mais importantes). Além disso, os fluxos de comércio exterior realizados entre matriz-filial devem ser mais significativos que os realizados entre filial-filial. Isto pode ser explicado devido ao fato de ser geralmente, nos países sede dessas empresas que se encontram os principais centros de pesquisa para o lançamento de novos produtos, medicamentos. Assim, a matriz acaba fazendo uso de uma estratégia que tem em seu país de origem as atividades que exigem um maior grau de saber técnico e infra-estrutura adequada para tal. Levando em consideração essas ponderações, este artigo analisa o comportamento das relações de comércio exterior realizadas para as importações.

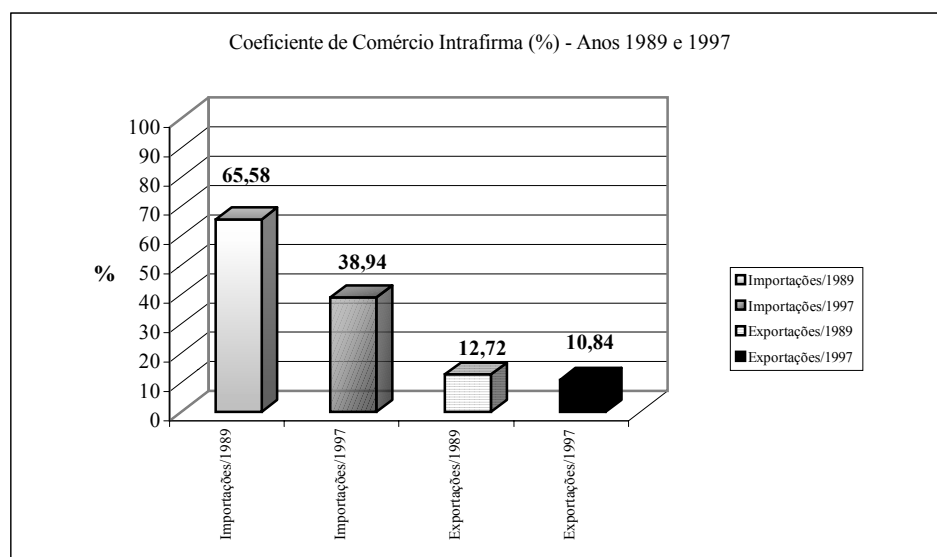
---

<sup>11</sup> O estudo do comércio intrafirma é algo relativamente novo. Na maior parte dos casos, não há muitos trabalhos que tratam sobre esta questão. O termo comércio intrafirma aparece apenas referenciado, mas não discutido de forma direta.

<sup>12</sup> Para maiores detalhes sobre como se dá o comércio intrafirma a nível de grupos econômicos na indústria farmacêutica, veja (BRÓGIO, 2002).

O gráfico a seguir, mostra os dados relativos a participação das importações e exportações no comércio exterior total obtidos através do cálculo do coeficiente de comércio intrafirma, representando uma aproximação para o cálculo deste tipo de comércio.

Gráfico 2



Fonte: Dados primários SECEX, Elaboração própria.

O gráfico 2 permite observar que este coeficiente embora apresentando queda de 1989 para 1997 é bem mais pronunciado no caso das importações do que no das exportações. No caso particular das importações realizadas em 1989, nota-se que cerca de 66% eram provenientes dos países de origem destas empresas, sendo que este coeficiente reduziu-se para cerca de 39% em 1997. As exportações também revelaram uma ligeira queda nos valores percentuais, no entanto pouco significativa. Em 1989, 12,7% de todas as exportações tinham como destino o país de origem destas empresas e em 1997, o coeficiente de comércio intrafirma foi de 10,9%.

A maior importância do grau de comércio intrafirma para as importações pode ser explicada devido às próprias características da indústria farmacêutica no país. Por ser pouco verticalizada possui alta dependência de suas empresas matrizes que são as responsáveis diretas, na maior parte das vezes, pelo desenvolvimento de pesquisa e desenvolvimento.

As quedas no coeficiente de concentração de comércio intrafirma podem estar associadas ao aumento dos intercâmbios comerciais realizados com outros países, o que

conseqüentemente leva a crer que pode ter havido um aumento das trocas comerciais realizadas entre filiais-filais ou até mesmo nas relações comerciais que ocorreram fora dos grupos econômicos.

Assim, aparentemente estas quedas mostram que o comércio intrafirma tem perdido importância de 1989 para 1997, o que não é necessariamente verdadeiro dado que essas empresas podem ter realizados importações e/ou exportações com outros países onde existam filiais que pertençam aos mesmos grupos econômicos<sup>13</sup> que essas empresas. No entanto, os dados disponíveis não permitem que se faça uma análise mais pontual deste tipo de comércio envolvendo filiais que se encontram instaladas em outros países diferentes do da matriz.

### 3. Análise dos Produtos

A amostra de empresas faz parte de um setor tradicionalmente importador. Talvez o setor em que o Brasil seja mais vulnerável em termos de comércio exterior dada a sua necessidade freqüente de importar produtos de outros países, o que se explica pela própria característica da indústria farmacêutica no país e também pelas estratégias “desenhadas” pelas suas matrizes a nível global.

Devido ao fato de ser um setor que tem na P&D a sua principal arma competitiva em busca de novos mercados, o setor tem a preocupação de sempre estar buscando lançar novos produtos no mercado, visando garantir monopólio, mesmo que temporário, e com isso, garantir-lhe lucros que lhe permita aumentar a sua acumulação e por consequência, continuar desenvolvendo novas especialidades terapêuticas.

Analisando a pauta de produtos comercializados no comércio exterior nos anos de estudo, é possível observar um aumento no número de produtos intercambiados, tanto no caso das importações como no das exportações.

Tabela 1 – Número de Produtos intercambiados pela amostra de empresas 1989/97

	Import. 1989 (a)	Import. 1997 (b)	Crescimento (b)/(a)	Export. 1989 (c)	Export. 1997 (d)	Crescimento (d)/(c)
Nº de Produtos	609	885	45,32%	140	161	15%

Fonte: Dados primários SECEX, elaboração própria.

<sup>13</sup> Grupo econômico pode ser entendido como um conjunto de empresas interligadas entre si através de uma empresa matriz, geralmente denominada *holding*.

Analisando mais precisamente a pauta de importação e exportação por capítulos<sup>14</sup> (veja tabela abaixo) percebe-se que a maior parte dos produtos são representados por 3 capítulos. São eles, capítulo 29 – produtos químicos orgânicos, capítulo 30 – produtos farmacêuticos e capítulo 38 – produtos diversos da indústria química. Em geral, esses capítulos a exceção do capítulo 30, são os que fornecem os insumos mais utilizados para a fabricação de produtos farmacêuticos e/ou áreas conexas.

Tabela 2 – Representatividade dos produtos da amostra de empresas por principais capítulos (%)

Capítulos	Part. Import. 1989	Part. Import. 1997	Part. Export. 1989	Part. Export. 1997
29	80,29	66,12	22,96	41,12
30	5,42	22,85	3,26	21,31
38	2,6	4,14	23,44	35,20
TOTAL	88,31	93,11	49,66	97,63

Fonte: Dados primários SECEX, elaboração própria.

Os dados da tabela acima mostram que esses três capítulos sozinhos respondem pela maior parte das importações e exportações realizadas pela amostra de empresas. Para as importações, nota-se que houve um aumento da concentração de produtos intercambiados dentro desses três capítulos. Em 1989, cerca de 88,31% dos produtos importados eram provenientes deles e em 1997, esse número aumentou para 93,11%. Em 1997, houve uma queda relativa de produtos químicos orgânicos, acompanhado de um aumento considerável de produtos farmacêuticos, que representavam em 1989 apenas 5,42% dos produtos importados. No caso dos produtos diversos das indústrias químicas também ocorreu um aumento, embora bem menos expressivo, de 2,6% em 1989 para 4,2% das importações totais em 1997.

No caso das exportações houve um aumento da participação de produtos nos três capítulos considerados. Os produtos químicos orgânicos passaram a representar sozinhos a maior parte dos produtos exportados em 1997. Também houve um aumento significativo das exportações de produtos farmacêuticos. Apenas o capítulo representado pelos produtos diversos das indústrias químicas cresceram num patamar menos que os dois anteriores.

Em linhas gerais, esses resultados apontam alguns resultados interessantes. Os dados indicam de certa forma, a busca por uma inserção mais sustentável e promissora,

<sup>14</sup> O termo capítulo é utilizado para denotar a divisão dos produtos em determinadas categorias de produtos.

indicando uma forma encontrada por estas empresas de responderem à competição internacional. Para sobreviver em meio a um ambiente mais competitivo, elas tiveram que focalizar suas atividades<sup>15</sup>.

### 3.1- Análise dos Valores Médios

Conforme já citado anteriormente, a abertura comercial juntamente com o Plano Real trouxeram impactos importantes sobre a estrutura industrial brasileira. Neste sentido, vários debates acabaram ganhando destaque.

Dentro desta perspectiva, Coutinho (1997) argumentou que a política implementada induziu a uma tendência à desindustrialização e sobretudo, à redução do valor agregado das atividades manufatureiras. Numa linha oposta a esta argumentação, economistas como Mendonça de Barros e Goldeinstein (1997) partilhavam da opinião de que os investimentos que vinham sendo realizados no país precisavam de um espaço de tempo para que pudessem maturar e promoverem assim a reestruturação industrial no país. Para eles e também para Moreira (1999), o aumento das importações num primeiro momento era tido apenas como uma forma encontrada para que a indústria tivesse acesso à máquinas e equipamentos, produtos intermediários e apenas num segundo momento, terem condições de gerarem mais exportações.

Tendo por base essas duas correntes, esta seção busca fazer uma análise dos valores médios dos produtos da pauta de exportação e importação.

Os valores médios ( $V_m$ ) encontram-se mensurados em US\$/Kg. Para o cálculo de tais valores fez-se uso da média ponderada, o que proporcionou que se utilizasse como pesos para esta média os valores dos produtos importados e/ou exportados. A utilização desta metodologia faz com que se evite por exemplo, que um produto que possua alto valor médio, mas com pequena participação no comércio total realizado pela amostra eleve a média final dos mesmos.

A tabela 3 indica os valores médios das importações e exportações realizados pela amostra para os anos em questão.

---

<sup>15</sup> Vários são os casos de empresas que tendo por objetivo manterem-se mais competitivas acabaram ficando apenas com o segmento farmacêutico, abrindo mão de outras atividades. A título de exemplificação cita-se o caso da empresa suíça Rhodia e a francesa Rhone-Polenc que acabaram se desfazendo do seu ramo químico ficando apenas com o segmento farmacêutico. A alemã Hoechst também seguiu a mesma estratégia, especializando-se na produção de medicamentos.

Tabela 3 – Valores Médios em US\$/Kg (Vm) dos produtos comercializados pela amostra – 1989 e 1997

	Import. 1989 (a)	Import. 1997 (b)	Crescimento (b)/(a)	Export. 1989 (c)	Export. 1997 (d)	Crescimento (d)/(c)
Vm (US\$/Kg)	7,24	16,18	123,48%	0,67	8,19	1122,39

Fonte: Dados primários SECEX, elaboração própria.

Analisando os dados acima, os valores médios das importações são bem maiores que o das exportações. Isso mostra a vulnerabilidade que o país apresenta neste setor. No que diz respeito ao comportamento das exportações, os valores médios também aumentaram. Aliás, em termos relativos esse aumento foi bastante superior aos valores médios dos produtos importados.

Esses valores acabam indicando que frente a uma maior liberalização comercial e estabilização macroeconômica no plano interno, e globalização econômica no plano externo, essas empresas até conseguiram desenvolver produtos mais elaborados que se destinassem ao mercado externo. Porém, este desempenho em termos absolutos ainda é bastante inferior ao desempenho dos produtos importados, mostrando que ainda há muito a se fazer no sentido de se conseguir amenizar os déficits comerciais persistentes neste setor.

## CONCLUSÕES

Os dados referentes ao comércio intrafirma e aos valores médios dos produtos para os anos de 1989 e 1997 mostram importantes transformações nas operações de comércio exterior realizada pelas empresas da amostra.

De uma forma geral, os dados sugerem a existência de dois tipos de comércio intrafirma que são mais evidentes para o caso das importações. O primeiro é o que se observa no ano de 1989, indicando uma relação mais direta das empresas instaladas no Brasil com os seus países de origem de capital (no caso suas matrizes e/ou suas principais fornecedoras). Este tipo de comércio intrafirma é um comércio mais fechado que corrobora a hipótese de que estas empresas dependem de forma muito direta dos seus países de origem de capital. O segundo tipo de comércio intrafirma seria aquele mais global, o observado no ano de 1997 que demonstra queda importante no caso das relações de importações realizadas com as empresas matrizes. Essa queda pode ser explicada pelo fato de ter aumentado as relações de comércio com outros países onde essas

empresas possuam outras filiais também de grande importância para as estratégias da empresa-matriz<sup>16</sup>.

Em linhas gerais, pode-se afirmar que se fosse possível mensurar o total de comércio intrafirma realizado entre todas as empresas que compõem o grupo econômico, este coeficiente certamente seria bem mais elevado. Um outro resultado interessante que deve ser citado refere-se ao fato de que a hipótese sugerida por Baumann, no caso particular da indústria farmacêutica é mais evidente no caso das importações que no das exportações, o que sugere que esta hipótese possui uma significância maior para o caso das importações e/ou exportações dependendo do setor que se está analisando. De qualquer forma, os dados sugerem e de acordo com outros estudos realizados que para os setores intensivos em tecnologia este comércio é mais significativo para as importações<sup>17</sup>, ao passo que para setores que agregam menor valor aos seus produtos finais o comércio intrafirma é mais importante para as exportações<sup>18</sup>.

Quanto aos valores médios dos produtos que compõem a pauta de importação e exportação dessas empresas, conforme visto esses valores são maiores para o caso das importações embora tenha-se tido uma agregação de valores nos produtos exportados. Esse resultado poderia até sinalizar para uma melhora nos futuros saldos comerciais do setor, no entanto, ainda assim as importações têm um peso muito maior na pauta de comércio o que mostra uma tendência a que os déficits comerciais persistam.

Em suma, como se pôde observar a indústria farmacêutica brasileira, através de suas empresas, ainda tem muito o que melhorar. Neste sentido, seria importante que o governo através de políticas industriais orientadas especificamente para o setor farmacêutico pudesse criar condições suficientes para que os persistentes déficits pudessem ser amenizados. Como se sabe, o país oferece um conjunto não desprezível de condições para que este setor possa ter um melhor desempenho (tamanho do mercado, investimentos passados). Não se pode ignorar o fato de que grande parte desta responsabilidade deve ser atribuída às grandes empresas desta indústria, porém, o governo pode contribuir para o desenvolvimento do setor através de políticas apropriadas que garantam sobretudo, a estabilidade econômica e institucional.

---

<sup>16</sup> É bem possível que isto realmente esteja ocorrendo no plano internacional. Dado os altos custos e riscos das atividades que envolvem P&D, muitas empresas buscam através de parcerias e ou mesmo operações de fusões e aquisições instalar laboratórios de pesquisa em países que possuam condições de oferecer pessoal qualificado, infra-estrutura adequada e parceiros que possuam capital suficiente para o desenvolvimento de tais atividades.

<sup>17</sup> Veja (BRÓGIO, 2002).

<sup>18</sup> Veja (DOMINGUES, 1999).

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ANDREFF, M. *Multinacionais globais*, Bauru: EDUC, 2000.
- BAUMANN, R. “Uma avaliação das exportações intrafirma do Brasil: 1980 e 1990”. In *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v. 23, n.3, 1993.
- BIELSCHOWSKY, R. *Investimentos na indústria brasileira depois da abertura e do real: o mini-ciclo de modernizações, 1995-1997* (mimeogr.), 1997.
- BRÓGIO, A. *A importância do comércio intrafirma nos fluxos de comércio exterior: Uma análise centrada na atuação das maiores empresas importadoras e/ou exportadoras 1989 e 1997*, Trabalho de Conclusão de Curso, Unesp, Araraquara, 1999.
- \_\_\_\_\_ (2002). *A inserção das filiais das grandes empresas da indústria farmacêutica brasileira no comércio exterior – 1989 e 1997*. Dissertação de Mestrado, Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo.
- CHESNAIS, F. *A mundialização do capital*. São Paulo: Xamã, 1996.
- DOMINGUES, S. A. *O comércio intrafirma de produtos primários na balança comercial brasileira: Uma análise centrada da exportação brasileira de produtos agroindustriais nos anos 1989 e 1997*, Trabalho de Conclusão de Curso, Unesp, Araraquara, 1999.
- DUNNING, J. H. *International production and the multinational enterprise*, Londres, George Allen and Unwin, 1981.
- HELLEINER, G. K. *Intra-firm trade and developing countries*, London: The Macmillan Press Ltd, 1981.
- QUEIROZ, S. R. R. *Competitividade da indústria de fármacos: estudo da competitividade da indústria brasileira*, Campinas: IE/UNICAMP, IEI/UFRJ, FDC, FUNCEX, 1993.
- TACHINARDI, M. H. *A Guerra das Patentes: O conflito Brasil x EUA sobre propriedade intelectual*, Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1993.